



University of Groningen

L'\entrepreneuriat feminin au Burkina Faso

Hien, Florent Kyanihib

IMPORTANT NOTE: You are advised to consult the publisher's version (publisher's PDF) if you wish to cite from it. Please check the document version below.

Document Version

Publisher's PDF, also known as Version of record

Publication date:

2002

[Link to publication in University of Groningen/UMCG research database](#)

Citation for published version (APA):

Hien, F. K. (2002). L'\entrepreneuriat feminin au Burkina Faso: une etude exploratoire. s.n.

Copyright

Other than for strictly personal use, it is not permitted to download or to forward/distribute the text or part of it without the consent of the author(s) and/or copyright holder(s), unless the work is under an open content license (like Creative Commons).

Take-down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

Downloaded from the University of Groningen/UMCG research database (Pure): <http://www.rug.nl/research/portal>. For technical reasons the number of authors shown on this cover page is limited to 10 maximum.

**L'ENTREPRENEURIAT FEMININ AU
BURKINA FASO: UNE ETUDE
EXPLORATOIRE**

Florent Kyanihib Hien

September, 2002

ISSN 1385-9218

The *CDS Research Report* series

COLOFON:

The *CDS Research Report* series publishes research papers, interesting working papers and pre-prints, as well as CDS seminar reports. The series includes papers of University of Groningen staff as well as of overseas partners who have participated in CDS workshops or who have studied or conducted research at the University of Groningen. The series has an active policy in arranging co-publications with partner institutes as a means of supporting North – South research collaboration. *CDS Research Reports* cover a broad range of development related subjects and discuss these from various disciplinary or interdisciplinary perspectives. All texts are peer-reviewed. Reports are published in the English or in the French language.

The *CDS Research Reports* are distributed to a large number of libraries; they are available in both paper and digital form – to be downloaded from the CDS website (<http://www.eco.rug.nl/cds>). Papers may be published later in academic journals. Relevant *CDS Research Reports* are indexed and digitally available in the key databases for this purpose, such as the international IDEAS/RePEc database (<http://ideas.uqam.ca/>) and in DEGREE (<http://cxis.kub.nl/~dbi/degree/>). Reactions to *CDS Research Reports* are welcome and can be directed to the authors or to the CDS office ([E-mail: CDS@eco.rug.nl](mailto:CDS@eco.rug.nl)).

Editor:

Dr. Pieter Boele van Hensbroek

Editorial Advisory Board:

Prof. Jelte van Andel

Prof. Catrinus Jepma

Dr. Menno Kamminga

Prof. Max van der Kamp

Prof. Caspar Schweigman

Prof. Rien Seegers

Prof. Ton Schoot Uiterkamp

Prof. Jaques Zeelen

Table des Matières

Introduction	5
1. Le concept d'entrepreneuriat	9
2. Les études empiriques	13
3. Le profil de la femme entrepreneur au Burkina	19
Conclusion	31
Bibliographie	33

INTRODUCTION

Depuis quelques décennies, le thème de l'entrepreneuriat reçoit une attention particulière dans la plupart des pays capitalistes développés ou en développement. Cette attitude est sans doute liée au contexte économique marqué par un chômage massif face auquel la création d'entreprises semble être une solution.

Dans les universités et les écoles supérieures spécialisées, des enseignements sur l'entrepreneuriat commencent à prendre place à côté des matières traditionnelles, avec pour objectif d'inculquer aux étudiants l'esprit d'entreprise. Parallèlement, les recherches sur le sujet se multiplient en vue de comprendre les caractéristiques et les motivations essentielles des entrepreneurs. Ainsi, la recherche sur l'entrepreneuriat donnerait lieu à plus de 1 000 publications par an présentées dans quelques 50 colloques et 25 revues spécialisées (FILION, 1997).

D'abord consacrées aux hommes entrepreneurs (BLAIS & TOULOUSE 1990, BROCKHAUS 1982, COOPER & DUNKELBERG 1987) ces recherches ont élargi leur champ d'investigation pour y inclure le cas particulier des femmes entrepreneurs (NEIDER 1987, LACASSE 1988, KOPER 1993, HISRIC R & BRUSH 1983, GRISE & LEE-GOSSELIN 1987). Très abondantes dans les pays anglo-saxons, notamment aux Etats-Unis et au Canada, ces recherches se multiplient depuis peu en Europe et tout particulièrement en France depuis l'article pionnier de SAPORTA (1994).

En Afrique, les investigations sur ce thème sont beaucoup plus rares même si elles se développent depuis quelques années (GASSE 1991, PONSON 1993, HERNANDEZ 1997). L'intérêt porté à l'entrepreneuriat a évolué en dents de scie. Etroitement liée à la problématique du développement économique, cette question a été timidement abordée une décennie avant les indépendances. Elle a

pratiquement disparu depuis les décennies 1960-1970 à la faveur du rôle moteur accru que devaient jouer les Etats africains dans le développement. Le thème a resurgi à la fin des décennies 80 suite aux injonctions de la Banque Mondiale et du Fonds Monétaire International imposant la libéralisation économique aux gouvernements des pays en développement.

Le débat sur l'entrepreneuriat en Afrique a tourné essentiellement autour de deux points : le rôle de l'Etat et du secteur privé dans le développement d'une part, l'opposition entre formalité et informalité d'autre part, avec pour toile de fond la question de l'absence d'esprit d'entreprise et de la capacité des africains à créer et gérer des entreprises.

A partir des témoignages d'explorateurs d'une part, et des archives disponibles d'autre part, des historiens et anthropologues ont tenté d'apporter une réponse à cette question. Les investigations ainsi réalisées (DONGMO 1981, CHAMPAUD 1983, MAYNET 1985, FODUOP 1991, WARNIER 1983) ont montré que les sociétés indigènes possédaient, non seulement, un sens commercial aigu, mais également la capacité de le rendre opérationnel. Elles indiquent, avec certitude que des formes de capitalisme commercial incluant les marchés, la monnaie et le crédit étaient répandues depuis longtemps dans l'Afrique pré-coloniale¹. Durant la période coloniale, les entrepreneurs africains ont contribué à l'expansion des cultures d'exportation, ont développé des cultures maraîchères pour les villes en croissance, ont joué un rôle important dans le développement des transports et se sont lancés avec succès dans la production industrielle et les services modernes².

¹ L'exemple le plus illustratif est l'industrie textile de KANO (Nigéria) qui comprenait des producteurs spécialisés, le recours à des achats et à des approvisionnements direct, la mise en œuvre d'économies d'échelle dans le processus de production, les capitaux et le savoir-faire des grands entrepreneurs.

² Dans cette dynamique, on peut citer les commerçants bamilékes au Cameroun qui ont repris les activités de plantation ou d'exportation jusque là détenues par les européens et dont le dynamisme a été décrit par de nombreux auteurs. De même, les Alhaji du Nigéria ont progressivement investi les secteurs du transport, de l'immobilier ou des bâtiments et travaux publics pour s'intéresser ensuite à des activités plus industrielles (boulangeries, textile, etc.).

A cela, il faut ajouter, depuis quelques années, l'apparition de nouveaux types d'entrepreneurs qu'on peut regrouper en trois catégories principales. D'abord la vague de travailleurs immigrés qui se sont confrontés à d'autres réalités dans des pays étrangers, principalement en Europe et aux Etats-Unis ou au Canada et qui effectuent un retour dans leur pays d'origine. Leur intégration se fait très souvent par la création d'entreprise, en capitalisant l'expérience acquise par l'utilisation des économies qu'ils ont pu réalisées. Ensuite, de plus en plus d'étudiants formés aux techniques de management, soit dans des écoles françaises ou américaines, soit dans leur propre pays, se lancent dans les affaires avec plus ou moins de succès. Enfin des fonctionnaires et cadres confirmés du privé se mettent à leur compte, suite aux multiples plans de restructurations qui ont cours depuis les années 1990 aussi bien dans la fonction publique que dans les entreprises publiques comme privées. Ce phénomène récent, s'il est difficile à évaluer, est nettement perceptible. Et même s'il s'agit d'un entrepreneuriat d'involontaires (FILION, 1997), ils contribuent de plus en plus au développement de l'entrepreneuriat sur le continent. Il ne fait donc pas de doute que l'esprit d'entreprise a existé et existe en Afrique. Le problème essentiel est d'identifier les facteurs favorables ainsi que les obstacles à son développement.

L'objet de cet article est d'étudier les femmes entrepreneurs au Burkina Faso. Notre travail s'intéressera tout particulièrement aux femmes entrepreneurs du secteur moderne essentiellement pour des raisons d'ordre pratique et méthodologique. Nous chercherons à identifier leur profil socio-démographique, à connaître leurs motivations et à découvrir les problèmes qu'elles rencontrent.

L'intérêt d'un tel travail est double. Il peut apporter une contribution à la connaissance du phénomène d'entrepreneuriat en Afrique et particulièrement au Burkina Faso. Mais il peut également permettre aux conseillers en création

Il faut ajouter enfin le cas des ibos, des yorubas ou des djoulas ou encore celui des nanas benz au Togo.

d'entreprise, aux organismes d'appui et aux banquiers de mieux connaître et comprendre cette catégorie d'entrepreneurs que sont les femmes.

Nous nous pencherons sur le concept d'entrepreneuriat, ainsi que les études empiriques antérieures, avant de présenter les résultats de notre étude.

1. LE CONCEPT D'ENTREPRENEURIAT

Définir ce qu'est l'entrepreneuriat n'est pas une chose aisée. Les travaux réalisés dans ce domaine ont proposé de nombreuses définitions sans qu'aucune d'entre elles ne reçoive un consensus général.

Mettant de côté la querelle sémantique, JULIEN et MARCHESNAY (1996) font remarquer que le terme entrepreneuriat a été consacré pour traduire le terme franglais entrepreneurship, à la place d'autres termes tels que entreprenariat ou même entreprenorat. Quel que soit le terme retenu, le problème essentiel ici est de lui donner un contenu. En effet, derrière ce terme se cachent de multiples aspects. Mais d'une manière générale, on peut admettre avec JULIEN et MARCHESNAY (1996) que l'entrepreneuriat regroupe trois notions essentielles : l'entrepreneur, l'esprit d'entreprise et la création d'entreprise.

Les premiers auteurs à s'intéresser aux entreprises et à l'entrepreneur sont CANTILLON (1755) et SAY(1803). Mais le terme a été véritablement popularisé par MILL (1848). Pour ces auteurs, c'est la détention du capital qui permet l'exercice du rôle d'entrepreneur. L'entrepreneur est donc le propriétaire du capital. C'est à lui que revient le droit de prendre les décisions essentielles parce qu'il en supporte les risques. La notion de risque est alors confondue à celle de direction. Ces auteurs considéraient la prise de risque comme l'une des caractéristiques de l'entrepreneur. Il faut toutefois souligner que la notion de risque est assez complexe et n'est pas la même pour tous.

Plus tard, d'autres courants d'analyse, reprenant l'une ou l'autre de ces notions, vont chercher à définir plus précisément le concept d'entrepreneur. C'est ainsi que succédant à J. B. SAY, pour qui la fonction d'entrepreneur consiste à rassembler et à combiner les facteurs de production, J. SCHUMPETER (1935) fait de l'entrepreneur l'élément essentiel de l'évolution

économique par l'exécution de nouvelles combinaisons productives. Le défi de l'entrepreneur, soutient-il est de trouver et de développer de nouvelles idées (nouveaux produits, nouvelles méthodes de production, nouveaux marchés, etc.). Pour lui, c'est l'innovation qui distingue l'entrepreneur du manager.

Moins catégorique que SCHUMPETER, MCCLELLAND (1961) estime qu'un gestionnaire créateur qui prend de bonnes décisions pourrait être également considéré comme un entrepreneur. Il conclut que l'entrepreneur n'est pas forcément un preneur de risque et qu'il lui faut surtout un fort besoin d'accomplissement. Pourtant, de nombreux chercheurs ont étudié le besoin d'accomplissement, sans pouvoir établir un lien direct entre ce concept et la réussite de l'entrepreneur (FILION, 1997). L'entrepreneur n'est pas non plus toujours un innovateur, puisque comme l'a montré une étude réalisée par BROCKHAUS (1980), beaucoup de gens décident de se lancer dans les affaires sans même savoir ce qu'ils vont véritablement faire.

S'il n'est pas facile de caractériser un entrepreneur, nous pouvons retenir avec FILION que « un entrepreneur est une personne qui imagine, développe et réalise ses visions » (FILION, 1991b). Une telle définition permet de faire la distinction entre entrepreneur et dirigeant de PME et montre surtout qu'être entrepreneur est un perpétuel recommencement.

L'esprit d'entreprise quant à lui, peut se définir comme l'aptitude d'un individu, d'un groupe social, d'une communauté à : prendre des risques pour engager des capitaux (pour investir, voire s'investir) dans une sorte d'aventure (une entreprise), consistant à apporter quelque chose de neuf (l'innovation), de créatif, ceci en employant et en combinant de la façon la plus performante possible des ressources diverses (dans une organisation, autre sens plus institutionnel du mot « entreprise ») (JULIEN et MARCHESNAY, 1996).

Cet esprit peut se retrouver aussi bien dans l'entreprise au sens capitaliste du terme que dans les organisations ou même dans tous les types de systèmes économiques. C'est cet esprit qui est à la base de la création d'entreprise.

A côté des débats sur l'entrepreneuriat, de nombreuses études empiriques ont cherché à mieux comprendre le phénomène.

2. LES ETUDES EMPIRIQUES ANTERIEURES

Les études empiriques menées sur l'entrepreneuriat ont surtout concerné les hommes entrepreneurs. La femme entrepreneur comme sujet d'étude est un phénomène récent. Ce n'est pas étonnant dans la mesure où les hommes constituent la majorité des entrepreneurs. Toutefois, des études britanniques et américaines indiquent que la proportion de femmes entrepreneurs dans ces pays s'accroît assez rapidement (CROMIE et BIRLEY 1992, KOURILSKY et WALSTAD 1998). Abondant dans le même sens, la Small Business Administration prévoit que la part des femmes entrepreneurs atteindra 50% d'ici l'an 2002. La plupart de ces recherches ont enrichi la connaissance sur les caractéristiques démographiques des entrepreneurs, leur famille, leur expérience professionnelle et leur formation, leur motivation pour créer une entreprise et les problèmes qu'ils rencontrent.

Les recherches sur l'entrepreneuriat féminin ont abordé à peu près les mêmes thèmes. Essentiellement basées sur des études comparatives soit entre minorités et non-minorités, soit entre femmes entrepreneurs et femmes gestionnaires, soit enfin entre hommes et femmes entrepreneurs, elles ont cherché à déceler les différences aussi bien sur le plan des profils qu'au niveau des problèmes rencontrés. On peut regrouper les résultats de ces recherches selon trois thèmes majeurs : les caractéristiques démographiques, les motivations et les problèmes rencontrés.

2.1 Caractéristiques démographiques

C'est l'aspect le plus couramment abordé dans la littérature. Les questions traitées concernent l'âge, la formation et l'influence familiale. Des études américaines indiquent que l'âge moyen des entrepreneurs se situe entre 25 et 40 ans. LILES décrit cette situation comme étant « la période du libre choix » où

l'on a confiance en soi et où l'on dispose d'une base financière suffisante tandis que les contraintes familiales sont moindres.

En Europe, la situation est assez différente. L'âge moyen des entrepreneurs est beaucoup plus élevé. Sans doute dans le contexte européen, la promotion dépend de l'âge et le capital est beaucoup plus difficile à accumuler.

Les études sur les femmes entrepreneurs montrent une distribution différente et mettent en relief une plus grande diversité d'âges. Certaines études indiquent que les femmes entrepreneurs sont beaucoup plus âgées surtout lorsqu'il s'agit de minorités (De CARLO et LYONS, 1979). Mais d'autres, plus récentes, tendent à infirmer ces conclusions et indiquent au contraire leur relative jeunesse (WATKINS et WATKINS, 1984 ; BURDETTE, 1990 ; DENG, HASSAN et JIVAN, 1995). C'est à cette dernière conclusion qu'aboutit l'étude d'HERNANDEZ (1997) sur les femmes entrepreneurs en Côte-d'Ivoire.

La plupart des études sur la formation des entrepreneurs semblent indiquer que la femme entrepreneur a un niveau d'instruction plus élevé que la moyenne de la population. Une étude (De CARLO et LYON 1979) sur 122 femmes a abouti à la conclusion que les femmes de leur échantillon ont un niveau d'instruction supérieure. Pour MESCON et STEEVENS (1982), 2/3 de leur échantillon de 108 femmes ont un niveau secondaire et 15% ont suivi des études supérieures. Selon HISRICH et BRUSH (1987) ce sont 68% des femmes entrepreneurs qui ont atteint le niveau secondaire ou plus. Mais cette formation se fait souvent dans le domaine des sciences humaines et non dans le domaine technique.

Par contre, dans son enquête portant sur 50 femmes entrepreneurs de la ville d'Abidjan, HERNANDEZ montre que dans l'ensemble, les femmes interrogées ont fait des études très courtes. Les trois quarts se sont arrêtées au baccalauréat ou avant. Il convient de noter l'échantillon utilisé ici est essentiellement constitué de femmes du secteur informel.

Une bonne partie de la littérature soutient qu'un pourcentage élevé d'entrepreneurs descendent de père lui-même entrepreneur (COOPER et DUNKELBERG 1982, HISRIC et BRUSH 1987). Il est donc admis que ce lien filial devrait expliquer le désir d'entreprendre plus tard (COLLINS et MOORE 1970, SHAPERO 1971).

Une enquête réalisée auprès de 58 entrepreneurs révèle que la femme entrepreneur est quatre fois plus sujette à une influence parentale (père ou mère) que la population en général (SMITH, CAIN et WARREN 1982). Ainsi, 37% des femmes entrepreneurs ont eu des pères qui ont géré une entreprise ou créé leur propre entreprise. 10% descendent de pères dont l'occupation avait un lien étroit avec le monde de l'entreprise et 16% des mères des femmes de l'échantillon possèdent leur propre entreprise. L'étude ivoirienne aboutit à peu près aux mêmes conclusions avec cependant une forte présence filles de planteurs qui rappelle que la Côte d'Ivoire est un pays agricole.

Ces résultats renforcent l'idée qu'avoir un parent entrepreneur a une influence sur le choix de la création d'entreprise de la femme. Mais l'occupation parentale n'est qu'un des facteurs familiaux qui influencent la création d'entreprise : les attentes familiales constituent également un autre facteur. En particulier, l'attitude positive envers la prise de responsabilité est également corrélée au choix de l'entrepreneuriat. Dans ce cas, la position d'aîné dans une famille devrait joué un rôle important.

Sur ce point, les études réalisées aboutissent souvent à des résultats contradictoires. Par exemple, une étude réalisée par WATKINS et WATKINS (1984) et portant sur 45 femmes entrepreneurs indique que 27 d'entre elles étaient aînées de leur famille. Ce résultat soulève néanmoins deux problèmes. Premièrement, les auteurs ne disposent pas de données sur les autres frères et sœurs pour savoir s'ils sont devenus entrepreneurs ou pas. Deuxièmement, l'effet est surtout observé dans les familles nombreuses (3, 4, 5 enfants) et son

contraire dans les familles de 2 enfants. La question est donc plus complexe et mérite une analyse plus approfondie.

Un autre aspect de l'influence familiale est le statut matrimonial. La plupart des hommes entrepreneurs sont mariés et le mariage joue un rôle stabilisateur dans leur métier. La situation est beaucoup plus controversée au niveau des femmes entrepreneurs. Le mari peut constituer soit un frein, soit un stimulateur pour la création d'entreprise. Dans la même étude WATKINS et WATKINS (1984) indiquent que 48% des femmes entrepreneurs sont mariées ou ont un statut similaire, 29% sont divorcées et 19% sont célibataires. Le rôle du mariage stabilisateur semble moins vérifié pour la femme que pour l'homme, c'est pourquoi on observe une aussi grande dispersion. L'enquête d'HERNANDEZ indique quant à elle qu'il y a presque autant de femmes mariées (52%) que de femmes célibataires divorcées ou veuves (48%).

2.2 Les motivations des femmes entrepreneurs

Contrairement aux hommes qui sont le plus souvent attirés par des facteurs positifs (gains matériels, promotion sociale, etc.), les femmes sont d'abord orientées par des facteurs négatifs tels que la frustration dans leur travail, des possibilités de carrière limitées ou encore de mauvaises conditions de travail (HISRICH et BRUSH, 1986, BRUSH 1992).

Comparant les hommes entrepreneurs aux femmes entrepreneurs SHANE, KOLVEREID et WEWTHEAD ont révélé que les hommes entrepreneurs étaient surtout attirés par le désir d'améliorer leur position sociale ainsi que celle de leur famille tandis que les femmes étaient plutôt guidées par un besoin d'accomplissement.

Etudiant spécifiquement les motivations des femmes entrepreneurs, HISRICH et BRUSH, ont abouti à la conclusion que les raisons les plus citées sont : la frustration dans leur ancien emploi, suivie par l'intérêt d'entreprendre, puis viennent ensuite des facteurs tels que la recherche d'autonomie.

Dans une étude plus récente, STOCKS, RIGER et SULLIVAN (1995), il ressort que les femmes entrepreneurs trouvent leur environnement au travail très hostile, une opinion qui les incite donc à quitter. Dans le même ordre d'idées, d'autres études ont montré que c'est l'impossibilité des femmes à gravir dans la hiérarchie qui les amènent à quitter les grandes entreprises (CRICHTON 1996, GRIFFIN 1995, LAWLOR 1994, WALBERT 1995). Par contre, des études menées sur les valeurs entrepreneuriales (FAGENSON 1993), le goût du risque (MASTERS et MAIER 1988) et les traits de personnalités indiquent que très peu de différences émanaient du genre.

La majorité des femmes entrepreneurs créent leur entreprise dans le secteur du commerce de détail ou des services (THEO 1996). La raison probable est que les barrières à l'entrée sont beaucoup plus élevées dans l'industrie et le bâtiment mais elles manquent également d'expérience dans ce domaine. Le plus souvent elles créent l'entreprise dans le secteur qui demande moins de capitaux et de main d'œuvre et où elles ont de l'expérience (Mac DIARMID et THOMPSON 1991).

Les entreprises à propriété féminine d'Abidjan sont également très concentrées sur certains secteurs. Presque deux entreprises sur cinq (38%) relèvent de la coiffure et de l'esthétique. Le tiers de l'effectif (34%) correspond à des ateliers de coutures. Cette prédominance de la coiffure et de la couture s'explique par l'importance accordée par les femmes africaines à la coiffure mais également au fait que le prêt-à-porter est peu développé.

2.3. Les problèmes rencontrés

Parmi les difficultés rencontrées par les femmes entrepreneurs, l'obtention de crédit serait un frein essentiel, surtout au démarrage (SCHWARTZ 1979). Mais si les difficultés rencontrées par les femmes pour obtenir des prêts bancaires est un problème fréquemment observé, elles ne font pas forcément l'objet d'une discrimination particulière liée au genre (ROSA et CARTER

1994). Très souvent, elles évoquent ce frein sans même avoir demandé le crédit. De même DENG, HASSAN et JIVAN (1995) indiquent qu'une bonne partie des femmes qui ont obtenu des financements bancaires n'ont pas rencontré de problèmes avec les banques.

Les autres problèmes relevés sont surtout liées à leurs habiletés managériales. Les femmes se considèrent comme aptes en négociation et en idées, faibles en finances et très moyennes en marketing. Ces appréhensions expliquent en particulier le choix des secteurs, étroitement lié aux expériences passées qui se déroulent souvent dans le domaine de l'administration, du secrétariat et de l'éducation. Mais les insuffisances constatées dans le domaine de la gestion sont liées souvent au jeune âge des entreprises (HISRICH et BRUSH, 1984). Elles poseront nécessairement plus de problèmes dans le futur et entraveront la croissance.

Les nombreuses études empiriques ont enrichi la connaissance sur les caractéristiques démographiques des femmes entrepreneurs, leur famille, leur expérience professionnelle et leur formation, leur motivation pour créer une entreprise et les problèmes qu'elles rencontrent. Mais ces études concernent surtout les pays développés et tout particulièrement les pays anglo-saxons.

Les résultats indiquent qu'il existe quelques différences significatives entre femmes entrepreneurs en Occident et en Afrique. Ces différences ne sont-elles pas liées au contexte ou la nature des échantillons ? On peut ainsi penser que par exemple les études occidentales sont beaucoup influencées par des considérations féministes. Ce qui est moins le cas en Afrique. Il faut signaler également que l'étude réalisée par HERNANDEZ a surtout porté sur les femmes entrepreneurs du secteur informel en Côte-d'Ivoire ce qui pourrait limiter la pertinence des comparaisons.

Que dire alors des femmes entrepreneurs au Burkina Faso ? Ont-elles le même profil ou les mêmes motivations ? Rencontrent-elles les mêmes problèmes que ceux décrits dans les études antérieures ?

3. LE PROFIL DE LA FEMME ENTREPRENEUR AU BURKINA

3.1. Méthodologie et champ d'étude

L'échantillon de notre étude a été constituée sur la base d'un répertoire des femmes entrepreneurs établi par la Chambre de Commerce et d'Industrie de Ouagadougou. Les informations contenues dans ce répertoire ont été regroupées en quatre principaux secteurs : entreprises de transformation, entreprises de bâtiment et travaux publics, entreprises de services et entreprises de commerce.

Nous avons utilisé la méthode des quotas pour sélectionner les entreprises : 45 % pour les entreprises de services, 30% pour les entreprises du commerce, 20% pour les entreprises de transformation et 5% pour les entreprises de BTP.

Cette première sélection nous a permis de retenir 50 entreprises créées par des femmes. Malheureusement, sur les 50 entreprises retenues, seules 28 ont pu être retrouvées sur le terrain. Les 22 autres avaient soit disparu, soit changé d'adresse.

L'échantillon ainsi constitué a dû être complété par des recherches sur le terrain qui nous ont permis de détecter 13 entreprises supplémentaires qui ne figuraient pas dans le répertoire. En définitive 41 entreprises ont été retenues.

La collecte des données a été effectuée à l'aide d'un questionnaire composé d'un mélange de questions à échelle, de questions dichotomiques, à réponses multiples tout en réservant quelques lignes à un commentaire possible. Dans la plupart des cas (75%) les réponses ont été assorties de commentaires. Il a été administré au cours d'un entretien semi-directif d'une durée moyenne d'une heure.

Le questionnaire visait à faire ressortir :

- les caractéristiques socio-démographiques des dirigeantes d'entreprises (âge, statut familial, taille de la famille, rang dans la famille, niveau d'éducation) ;
- les caractéristiques de leur entreprise (secteur d'activité, année de création, capital de départ, statut juridique, montant du chiffre d'affaires, nombre d'employés) ;
- le choix de l'entrepreneuriat (types de motivations, facteurs déclencheurs, le choix du secteur, les antécédents familiaux, l'occupation de l'époux et des parents) ;
- les problèmes rencontrés (fonctionnement, régime de vie) ;

Sur 41 femmes interrogées, finalement 32 ont été retenues. Les 9 autres ont été écartées parce que les réponses qu'elles ont fournies étaient trop incomplètes ou inexploitable. La principale difficulté rencontrée était liée à l'absence d'une culture des enquêtes dans ce milieu et également à un problème de communication.

L'échantillon retenu ne saurait être représentatif dans la mesure où il n'y a pas de statistiques exhaustives sur la population des femmes entrepreneurs au Burkina Faso. Néanmoins, il est suffisamment large pour donner d'intéressantes indications sur l'entrepreneuriat féminin au Burkina Faso.

3.2 Les résultats de l'étude

La nature de l'entreprise créée

Une grande proportion de femmes d'affaires de notre échantillon possèdent une entreprise relativement jeune. 56% des entreprises étudiées ont moins de dix ans. Chez la plupart d'entre elles, la capitalisation lors du démarrage était assez faible : 41% des créatrices ont investi moins de 2 000 000 F CFA alors que 1/4 a investi plus de 10 000 000 F CFA. Parmi celles qui ont investi plus de

10.000.000 F CFA, se retrouvent surtout les femmes d'un certain âge, ayant une activité secondaire et dont le mari lui-même est entrepreneur ou cadre supérieur.

Les deux principales sources de financement lors du démarrage de l'entreprise sont les institutions financières et les épargnes personnelles dans des proportions très inéquitables. Le montant initialement investi provient de l'épargne personnelle ou du capital de proximité (amis, parents) dans 82% des cas. Seules 6% des femmes enquêtées ont eu recours aux institutions financières. Il est intéressant de noter que le 1/3 des dirigeantes enquêtées ont une activité secondaire. Dans la plupart des cas cette activité secondaire a précédé l'activité principale et a permis la constitution d'une épargne utilisée pour la création de leur entreprise.

La petite taille des entreprises fait qu'elles emploient peu de salariés et réalisent un chiffre d'affaires modeste. 56% d'entre elles emploient moins de 10 salariés et seules 12,5% des entreprises, parmi les plus âgées, dépassent un chiffre d'affaires de 100 000 000 F CFA. 75% des femmes d'affaires sont propriétaires uniques de leur entreprise et les propriétaires associées (25%) avec d'autres personnes le sont souvent avec les membres de la famille (parents, conjoints). Les plus jeunes des femmes entrepreneurs ont plus tendance que leurs aînées à créer leur entreprise en association avec d'autres.

Les femmes d'affaires burkinabé sont surtout concentrées dans les secteurs des services (43%) ou du commerce (31%). Il s'agit de secteurs traditionnellement féminins qui nécessitent moins d'investissements ou de formation technique particulière et dont les barrières à l'entrée sont relativement faibles. Les entreprises de transformation représentent que 18% et les BTP semble être pour le moment un secteur réservé aux hommes (6%).

Tableau 1: Répartition des entreprises par secteur d'activité

	Nombre	Fréquence (%)
Entreprise de transformation	6	18,75
Entreprise de BTP	2	6,25
Entreprise de services	14	43,75
Entreprise de commerce	10	31,25
Total	32	

Les caractéristiques démographiques

La moyenne d'âge des femmes entrepreneurs au Burkina est assez élevée (45 ans). On compte 55% de femmes âgées de plus de 45 ans. Probablement c'est l'âge à partir duquel on arrive à accumuler un minimum de capital et où le poids des charges familiales commencent à diminuer.

Tableau 2: Age de la créatrice au moment de la création

	Nombre	Fréquence %
26 – 35 ans	4	12,5
36 – 45 ans	10	31,25
46 – 55 ans	14	43,75
55 ans et plus	4	12,5
Total	32	

Il est intéressant de remarquer qu'en majorité (75%), les femmes d'affaires proviennent d'une famille de plus de cinq enfants. 43% sont même issues de famille de plus de 7 enfants. On serait surtout tenté de croire que ce sont les plus âgées qui appartiennent à des familles nombreuses compte tenu de l'ancienne

tradition des grosses familles au Burkina Faso. Ce n'est pas le cas car le phénomène se manifeste à tous les âges.

La très grande majorité des femmes entrepreneurs sont mariées (84%) et ont peu d'enfants (moins de 4). Leurs époux possèdent un niveau d'éducation assez élevé (formation universitaire) et ont des occupations de cadres (38,46%) ou de dirigeants d'entreprise (50%). Le taux de mariage est particulièrement élevé, comparé à la situation dans les pays occidentaux et à celle d'un pays comme la Côte d'Ivoire (HERNANDEZ 1997). Mais dans ce dernier cas, la différence peut être attribuée à la relative jeunesse des femmes de l'échantillon ivoirien.

Le mariage semble jouer ici un rôle stabilisateur important. Le mari constitue un soutien de poids, au moment de la création et même par la suite dans la conduite des affaires. De plus, ce statut permet d'être mieux respectée et mieux considérée en affaires.

Quant au faible nombre d'enfants, il est à relier à une tendance à la baisse observée dans les villes et en particulier pour les couples à niveau d'instruction élevé.

Contrairement à l'idée selon laquelle les aînés apprennent plus jeunes à assumer des responsabilités et sont ainsi préparés à la responsabilité d'une entreprise, moins de la moitié (43%) des femmes d'affaires occupent le rang d'aînée dans leur famille. En réalité quel que soit le rang occupé, la jeune fille burkinabé est très souvent amenée à assumer certaines responsabilités qui la préparent à la création d'entreprise. Dès l'enfance, beaucoup d'entre elles sont impliquées dans la gestion de la maison et exercent souvent de petites activités commerciales.

Tableau 3: Rang dans la famille

	Nombre	Fréquence
Aînée	12	42,85
Autres	16	57,15
Total	28	

Selon une certaine croyance populaire, il y aurait de façon générale chez les entrepreneurs burkinabé une forte proportion de personnes sous-scolarisées voire analphabètes. Les données que nous avons recueillies ne confirment pas cette hypothèse. Au contraire la femme d'affaires burkinabé semble plus scolarisée que l'ensemble de la population. Ainsi 71% d'entre elles ont au moins le baccalauréat et parmi lesquelles 70% ont un niveau universitaire. La création d'entreprises dans le secteur moderne par des femmes dépend fortement de leur niveau d'instruction.

Tableau 4: Niveau d'éducation de la femme entrepreneur

	Nombre	Fréquence %
Primaire	3	9,37
Secondaire	4	12,5
Baccalauréat	7	21,87
Université	16	50
Autres	2	6,67
Total	32	

Les motivations des femmes entrepreneurs

Quels motifs poussent la femme burkinabé à s'orienter vers l'entrepreneuriat ? Certaines théories évoquent des motivations à caractère

psychologique alors que d'autres suggèrent des motivations de nature économique.

Les données de notre enquête permettent d'avoir quelques indications sur les motivations dominantes des femmes d'affaires au Burkina Faso.

Pour 40% des femmes de l'étude, la volonté de soutenir sa famille représente la motivation principale pour entreprendre. Les trois motivations suivantes sont la recherche d'une valorisation personnelle (36%), la mise en œuvre d'une idée (30%), être son propre patron (21%) et l'amélioration de la situation financière (33%). Mais ces motivations concernent surtout les femmes qui ont un niveau d'éducation relativement bas (primaire ou secondaire). En effet 80% d'entre elles désirent soutenir leur famille. Les motivations principales de celles qui ont moins le baccalauréat sont : se valoriser personnellement (75%), améliorer sa situation financière (50%) et mettre en œuvre une idée. Un faible pourcentage de femmes créent leur entreprise pour être indépendantes de leurs maris (18%), et ceci quel que soit leur niveau d'éducation. Ces résultats suggèrent que les facteurs économiques ont plus d'importance que les facteurs psychologiques. La recherche d'autonomie financière ne semble pas être une motivation importante.

Tableau 5: Motivations de la femme entrepreneur

	Nombre	Fréquence %
Etre son propre patron	9	31
Se valoriser personnellement	11	36,7%
Améliorer sa situation financière	10	33,33%
Soutenir sa famille	12	40%
Relever un défi	8	16,7%
Réaliser un rêve	7	23,3%
Mettre en oeuvre une idée	9	30%
Etre indépendante de son mari	6	20%
Total	72	

En plus de la motivation, certains facteurs déclencheurs ont incité les femmes à démarrer leur entreprise. Chez 30%, ce fut une perte d'emploi. Pour 35% une insatisfaction dans l'ancien travail et pour 25% une occasion qui s'est présentée et qui s'est révélée le principal déclencheur. Pour les créatrices qui ont un niveau d'études supérieurs, c'est l'insatisfaction dans l'ancien travail qui les a poussées à la création (37,5%) mais également la perte d'emploi (25%). On retrouve parmi les créatrices d'entreprises beaucoup de victimes des restructurations de ces dernières années mais également des femmes en provenance de la Fonction publique et tout particulièrement du secteur de la santé.

Les facteurs associés au potentiel ou aux caractéristiques du marché semblent avoir été secondaires dans le choix du secteur d'activité. Les deux facteurs d'influence majeurs sont la connaissance du secteur (55%) et l'intérêt marqué pour le secteur en question (36%). Mais, assez paradoxalement, elles ignorent la situation actuelle et l'évolution probable du marché de leurs produits (90%) ainsi que l'état et l'évolution de la concurrence (85%).

Très souvent, on associe entrepreneuriat et risque. Il est vrai, la création d'entreprise comporte en elle-même un risque évident. Toutefois, les femmes de notre échantillon ont d'abord manifesté de la prudence, doublée d'une expertise certaine dans le domaine choisi. La plupart d'entre elles (46%) ont plus de sept ans d'expérience dans leur secteur d'activité. Certaines ont commencé par de multiples petites activités (vente de pagnes, petits commerces), de préférence à domicile avant de créer leur entreprise. Il est intéressant de noter que pour minimiser le risque, les femmes mènent de front plusieurs activités. Elles ont souvent des activités secondaires directement liées à l'activité principale. Le goût du risque peut donc se révéler être un mythe.

Que dire alors de l'influence familiale ? Certains auteurs prétendent que le désir d'être entrepreneur est principalement conditionné par des antécédents familiaux. Les personnes dont les parents sont entrepreneurs ont plus tendance que le reste de la population à le devenir également.

Tableau 6: Membres de la famille en affaires

	Nombre	Fréquence %
Père ou mère	4	12,5
Frères ou sœurs	8	25
Conjoint	5	15,625
Autres parents	2	6,25
Aucun	13	40,625
Total	32	

Notre étude révèle que seules 12% des femmes entrepreneurs ont un père ou une mère entrepreneurs alors que 40% d'entre elles n'ont aucun parent entrepreneur. Ce faible pourcentage ne semble pas confirmer l'hypothèse du déterminisme parental. Toutefois, il est surprenant de constater que 46% des

femmes ont au moins un autre parent entrepreneur (frère ou sœur, oncle ou tante, etc.). Cette observation pousse à croire que, d'une part, la création d'entreprise est un phénomène récent, et que d'autre part, certaines caractéristiques dans l'éducation favorisent probablement l'émergence de l'entrepreneuriat sans que le père ou la mère soit nécessairement entrepreneur. Par exemple les futurs entrepreneurs dans leur jeune âge peuvent aussi bien vivre avec d'autres membres de la famille que leurs parents directs. La notion de famille doit être prise ici au sens large.

Les problèmes rencontrés

Les deux problèmes majeurs que disent rencontrer les femmes entrepreneurs au Burkina Faso consistent à trouver l'argent nécessaire au fonctionnement de leur entreprise et à concilier la famille et le travail. Pour 43% des femmes interrogées, le problème financier est l'un des plus importants. 40% d'entre elles, pensent qu'il est difficile de s'entendre avec les institutions financières. Y a-t-il pour autant une discrimination dans l'accès au crédit ? Les problèmes soulevés sont surtout relatifs aux garanties demandées par les banques. De nombreuses pratiques coutumières et même certains aspects du droit continuent en effet à défavoriser les femmes notamment en matière de propriété. Ce qui rend plus difficile leur accès au capital, puisque la plupart ne peuvent satisfaire aux critères d'octroi de crédits des établissements financiers. C'est pourquoi la position du mari peut jouer ici un rôle important.

Mais il convient de noter que les problèmes financiers diminuent nettement lorsqu'on a déjà un membre de la famille qui est lui-même entrepreneur (23%), ou lorsque la femme entrepreneur a son mari qui est cadre supérieur ou dirigeant d'entreprise (25%).

La difficulté de concilier le travail et la famille (46%) ne doit pas surprendre compte tenu du temps consacré à l'entreprise. Les femmes entrepreneurs travaillent beaucoup. La majorité d'entre elles (56%) consacrent

plus de 50 heures par semaine à leur l'entreprise. Travaillant dans des petites entreprises, elles doivent assumer la plupart des tâches administratives. Mais il faut ajouter à cela une volonté de tout contrôler comme si elles voulaient s'assurer que tout marche bien. La tâche qu'elles délèguent facilement est la fonction comptable, sans doute parce qu'elle leur paraît trop technique.

Tableau 7: Principaux problèmes rencontrés

	Nombre	Fréquence
Concilier la vie de famille et le travail	13	46,7%
Trouver l'argent nécessaire	12	43,7%
S'entendre avec les institutions financières	12	40%
Organiser le travail	11	36,7%
Partager les responsabilités	9	33,3%
Se faire accepter dans le monde des affaires	6	20%
Assurer de bonnes relations de travail	6	20%
Faire face à la concurrence déloyale	8	25%
Total	77	

Du même coup, le temps réservé à la famille est très réduit, moins de 30 heures par semaine pour 57% d'entre elles. Il convient toutefois de remarquer que le problème est moins aigu qu'il n'y paraît. D'abord parce que la plupart des femmes entrepreneurs ont peu d'enfants, qui de surcroît sont déjà grands. Ensuite, elles s'investissent de moins en moins dans les tâches ménagères ou même la garde des enfants qui sont confiées à d'autres personnes (parents ou personnel de maison). Enfin certaines d'entre elles vont jusqu'à aménager un coin pour les enfants au sein de leur entreprise C'est pourquoi 54,5% des femmes jugent le temps consacré à la famille satisfaisant.

Viennent ensuite les problèmes d'organisation du travail (36%) et la concurrence déloyale liée à la fraude (25%). La difficulté à organiser le travail

est directement liée à l'expérience professionnelle des femmes entrepreneurs. Elles ont pour la plupart une formation peu orientée vers la gestion. Mais l'organisation du travail pose moins de problèmes dans les services (18%) que dans les autres secteurs (51%) où les tâches sont nécessairement plus nombreuses. Ces problèmes s'amenuisent également lorsque le niveau d'éducation de la femme augmente. 29% des femmes ayant le niveau universitaire affirment rencontrer des problèmes dans l'organisation du travail. Travaillant dans les secteurs des services et du commerce elles sont plus exposées aux produits importés irrégulièrement que ce soit par exemple dans le domaine pharmaceutique où dans celui du commerce général. Elles sont plus de 60% dans le commerce et 47% dans les services à se plaindre de la fraude.

CONCLUSION

Basée sur l'étude d'une trentaine de femmes entrepreneurs, notre étude fournit quelques indications sur le profil des femmes entrepreneurs au Burkina. La femme entrepreneur burkinabé est relativement âgée et provient d'une famille nombreuse. Ces parents sont rarement entrepreneurs mais beaucoup de gens dans son entourage le sont. Elles sont mariées, le plus souvent à des cadres supérieurs ou à des dirigeants d'entreprise, ont peu d'enfants qui ne sont plus en bas âge. Elles ont généralement un niveau d'éducation élevé comme le sont leurs maris.

Sur le plan motivationnel, les facteurs économiques semblent primer sur les facteurs psychologiques. Elles démarrent leur entreprise, de préférence dans le domaine des services ou du commerce, pour soutenir leur famille ou se valoriser personnellement. Et si elles franchissent le pas, c'est parce que la plupart d'entre elles se sentent frustrées dans leur emploi ou elles ont été licenciées.

Malgré leur nombre croissant, les femmes entrepreneurs au Burkina sont toujours confrontées à de multiples obstacles qui compromettent leur réussite. Elles rencontrent principalement des difficultés dans l'obtention du crédit, la conciliation de la vie de famille et du travail mais sont confrontées également à des problèmes de concurrence déloyale de produits importés.

Mais ces indications demeurent parcellaires et limitées. Une des limites vient du fait que l'étude porte essentiellement, d'une part, sur un échantillon réduit, et d'autre part, sur les perceptions et les opinions des répondants. Il n'est pas exclu qu'il y ait un écart entre les perceptions et la réalité.

Néanmoins, notre étude apporte des contributions à plusieurs niveaux. En confirmant que la création d'entreprises modernes par les femmes au Burkina et leur succès dépend étroitement de leur niveau d'instruction, notre étude contribue à l'amélioration des connaissances sur la relation éducation

entrepreneuriat. En deuxième lieu, notre étude indique que la création et la gestion d'entreprises par les femmes présentent un caractère spécifique (mode de gestion, motivations, problèmes rencontrés). Par ailleurs, elle fait ressortir des différences significatives entre les femmes entrepreneurs du secteur moderne et celles exerçant dans le secteur informel qui ont fait l'objet de beaucoup d'études antérieures.

BIBLIOGRAPHIE

- AHIAUZU A. I. (1983), "Influence de la culture sur les relations professionnelles dans les entreprises. Note sur des lieux de travail haoussa et ibo au Nigéria », in *Travail et Société*, juin, vol.8, n°2.
- ALLEN S, and TRUMAN C.(1991), Prospects for Women' s Business and Self-employment in the Year 2000, in Curran J. and Blackburn R. A. (eds), *Paths of Enterprise : The Future of the Small Business*, London, Routledge, pp. 114-127.
- AMSELLE J. L. (1977), *Les négociants de la savane. Histoire et organisation sociale des kooroko du Mali*, Paris, Anthropos.
- AMSELLE J. L. (1987), « Fonctionnaires et hommes d'affaires au Mali », *Politique Africaine*, n°26, pp. 63-72.
- AUGE M. (1971), « L'organisation du commerce précolonial en basse Côte d'Ivoire et ses effets sur l'organisation sociale des populations côtières », in MEILLASSOUX et FORDE, pp. 153-166.
- BANQUE MONDIALE – PASP, « *Atelier sur le développement du secteur privé au Burkina Faso* », Compte-rendu des travaux, Ouagadougou, Octobre 1997.
- BLAIS R. A. & TOULOUSE J. M., Les motivations des entrepreneurs : une étude empirique de 2 278 fondateurs d'entreprises dans 14 pays, *Revue Internationale PME*, Vol. 3, n°3-4, pp. 269-300, 1990.
- BOUIN O. et MICHALET Ch. A. (1991), *Le rééquilibrage entre secteurs public et privé : l'expérience des pays en développement*, Paris, OCDE.

- BRENNE J., CALVERT C. and OLIVIER J. (1995), Female Entrepreneurs in Australia : An Investigation of Financial and Family Issues, *Journal of Enterprising Culture*, 3 (4), pp. 445-461.
- BRENNER G. (1992), « Les entreprises bamiléké de Douala : une enquête exploratoire », *Cahier Monnaie et Financement, Epargne informelle et financement des entreprises*, Université Lumière-Lyon 2, pp. 49-62.
- BROCKAUS R. H., Entrepreneurial Folklore, *Journal of Small Business Management*, July, 1987, pp. 1-13.
- BROCKAUS R. H. (1982), The Psychology of the Entrepreneur, in Kent C., Sexton D. and Vesper K. H. (eds), *Encyclopedia of Entrepreneurship*, pp. 39-57, Enlewood Cliffs, N. J. : Prentice Hall.
- BROCKAUS R. H. and HORWITZ P. S. (1986), The Psychology of the Entrepreneur, in Sexton D. L. and Smilor R. W. (eds), *The Art and Science of Entrepreneurship*, pp. 25-48, Cambridge, MA : Bollinger.
- BROCKHAUS R. H., Risk-taking propensity of entrepreneurs, *Academy of Management Journal*, Vol. 23, n° 3, pp. 509-520, 1980.
- BROWN S. A. and SEGAL P. (1989), Female Entrepreneurs in Profile, *Canadian Banker*, 96/4, pp. 32-34.
- BURDETTE P. A. (1990), *Black and White Female Small Business Owners in Central Ohio : A Comparison of Selected Personal and Business Characteristics*, Ph. D Thesis, Ohio State University, Columbus, Ohio.
- BUTTNER E. H. and ROSEN B. (1988), The Influence of Entrepreneur's Gender and Type of Business on Decisions to Provide Venture Capital, *Proceedings*, Southern Management Association, Atlanta.
- BYGRAVE W.D. and HOFER C., W., Theorizing about Entrepreneurship, *Entrepreneurship, Theory and Practice* (Winter), pp. 13-22

- CARLAND J. W., HOY F. and CARLAND J. (1988), Who is an Entrepreneur ? is a Question worth asking, *American Journal of Small Business*, 12 (4), pp. 33-40.
- CARLAND J. W., HOY F., BOULTON W. R.. (1984), Differentiating Entrepreneurs from Small Business Owners : A Conceptualization, *Academy of Management Review*, 9, pp. 354-359.
- CARTER S. and CANNON T. (1988), *Female Entrepreneur : A Study of Female Business Owners : Their Motivations, Experiences and Strategies for Success*, Departement of Employment, Research Paper, no 65, London, HSMO.
- CASSON M., *L'entrepreneur*, Economica, 1991, 388 p.
- CASSON M., *L'entrepreneur*, Economica, 1991, 388 p.
- CHAGANTI R.(1986), Management in Women-Owned Enterprises, *Journal of Small Business Management*, 24, (4), pp. 18-29.
- CHARMES J. (1990), « Une revue critique des concepts, définitions et recherches sur le secteur informel », in OCDE, Paris, *Nouvelles approches du secteur informel*.
- CHURCHILL N. C. (1992), Research Issues in Entrepreneurship, in Sexton D. L. and Kasarda J. D. (eds), *The State of the Art of Entrepreneurship*, pp. 579-590, Boston, MA : PWS - Kent Publishing.
- COOPER A. C. and DUNKELBERG W. C. (1987), Entrepreneurial Research : Old Questions, New Answers, and Methodological Issues, *American Journal of Small Business*, 11 (3), pp. 11-23.
- COQUERY-VIDROVITCH C. (1969), "Recherches sur un mode de production africain", *La Pensée*, n° 144, pp. 3-20.

- COQUERY-VIDROVITCH C. (1975), « L'impact des intérêts coloniaux : SCOA et CFAO dans l'ouest Africain 1910-1965 », *Journal of African History*, vol. XVI, n° 4, pp. 595-621.
- COQUERY-VIDROVITCH C. (ed. 1983), *Entreprises et entrepreneurs en Afrique, XIXè-XXè siècles*, Paris, l'Harmattan, 2 tomes.
- CORDONNIER R. (1979 et 1987), *Femmes Africaines et Commerce. Les revendeuses de tissu de la ville de Lomé (Togo)*, Paris, Presses de l'EHESS.
- CRAGG P. B. and KING M. (1988), Organizational Characteristics and Small Business Firms' Performance revisited, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 13 (2), 49-64.
- CUBA R. DECENZO D. and ANISH A., Management Practices of Successful Female Business Owners, *America Journal of Small Business*, 8, 2 (1983).
- D'IRIBANE P., « Cultures nationales et gestion, un problème de ponts roulants dans une entreprise camerounaise », *Annales des Mines, Série Gérer et Comprendre*, décembre, pp. 71-77.
- D'IRIBANE Ph. La logique de l'honneur, Gestion des entreprises et traditions nationales, Le Seuil 1989.
- DENG S., HASSAN L. and JIVAN S. (1995), Female Entrepreneurs Doing Business in Asia : A Special Investigation, *Journal of Small Business and Enterprise*, 12, pp. 60-80.
- DESSEIGNE G., *La création d'entreprise*, PUF, Que sais-je, 1996, 128 p.
- DEVAUGES R., *L'oncle, le ndoki et l'entrepreneur, la petite entreprise congolaise à Brazaville*, Edition de l'ORSTOM, Paris 1976
- DONGMO J. L. (1981), *Le dynamisme bamiléké (Cameroun)*, Yaoundé, CEPER, 2 vol.

- DRUCKER P. (1985), *Les entrepreneurs*, Paris, L'Expansion-Hachette et J. C. Lattès.
- ELLIS S. et Y. A. FAURE, *Entreprises et entrepreneurs africains*, Kathala Orstom 1995
- ETTINGER J. C., Le profil psychologique du créateur d'entreprise, *Revue Française de Gestion*, Juin-Juillet-Août 1983, pp. 24-30..
- FAURE Y. A. (1994), *Petits entrepreneurs de Côte-d'Ivoire. Des professionnels en mal de développement*, Paris Karthala.
- FAY M. and WILLIAMS L. (1993), Gender Bias and the Availability of Business Loans, *Journal of Business Venturing*, 8, pp. 363-376.
- FERTUCK L. (1982), Survey of Small Business Lending Practices, *Journal of Small Business Management*, October, pp. 32-41.
- FILION L. J., Le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendances, *Revue Internationale PME*, Vol. 10, n°2, 1997, pp. 129-172.
- FISCHER E. M., REUBER A. R. and DYKE L. S. (1993), A Theoretical Overview and Extension of Research on Sex, Gender and Entrepreneurship, *Journal of Business Venturing*, 8, pp. 151-168.
- FODOUOP K. (1991), *Les petits métiers de rue et l'emploi. Le cas de Yaoundé*, Yaoundé, SOPECAM.
- FOMBRUN C. J. and WALLY S. (1989), Structuring Small Firms for Rapid Growth, *Journal of Business Venturing*, March, pp. 123-133.
- GARTNER W. B.,(1985), A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation, *Academy of Management Review*, October, pp. 696-706.
- GARTNER W. B.,(1988), Who is an Entrepreneur ? is the Wrong Question, *American Journal of Small Business*, 12 (4), pp. 11-32.

- GASSE Y., L'entrepreneurship africain : contexte et développement, *Gestion* 2000, n°4, 1991, pp. 127-147.
- GEOFFEE R. and SCASE R. (1983), Business Ownership and Women' s Subordination : A Preliminary Study of Female Proprietors, *Sociological Review*, 31, pp. 625-648.
- GREGOIRE E. (1986), *Les Alhazi de Maradi. Histoire d'un groupe de riches marchands sahéliens*, Paris, ORSTOM.
- GREGOIRE E. (1990), Formation d'un capitalisme africain : les Alhazi de Kano » in ORSTOM, *Dynamique des systèmes agraires : la dimension économique*, Paris ORSTOM.
- GREGOIRE E. et LABAZEE P. (ed. 1993a), *Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest. Logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains*, Paris, Karthala/ORSTOM.
- GRISE J. & LEE-GOSSELIN H., L'état de la recherche sur l'entrepreneurship féminin. Une revue de la littérature et un cadre de référence, *Revue PMO*, Volume 1, n° 6, 1986, pp. 9-13.
- GRISE J. & LEE-GOSSELIN H., Les femmes propriétaires-dirigeantes : mythes et réalités (première partie), *Revue PMO*, Volume 3, n° 1, 1987, pp. 3-59.
- GRISE J. & LEE-GOSSELIN H., Les femmes propriétaires-dirigeantes : mythes et réalités (deuxième partie), *Revue PMO*, Volume 3, n° 2, 1988, pp. 10-17
- HENAULT G. et M'RABET R. (1990), L'entrepreneuriat en Afrique francophone. Culture, financement et développement, Paris AUPELF/UREF, John Libbey Eurotext.
- HENRI A., Contrôle et contexte culturel, le cas des entreprises africaines, 11è congrès de l'AFC, Groupe HEC, mai 1991.

- HENRY A. (1991), « Vers un modèle du management africain », *Cahiers d'études africaines*, vol. XXXI, (4), n° 124, pp. 447-473.
- HERNANDEZ E. M. (1997), *Le management des entreprises africaines : essai de management de développement*, L'harmattan, 296 p.
- HERTZ L. (1987), *The Business Amazons*, London, Methuen.
- HISRICH R. D. and BRUSH C. G. (1984), The Women Entrepreneurs : Management Skills and Business Problems, *Journal of Small Business Management*, January, pp. 30-37.
- HISRICH R. D. and BRUSH C. G. (1987), Women Entrepreneurs : A Longitudinal Study, in Churchill N. C., Hornaday K. H. (eds), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Wellesley, M. A., Babson College, pp. 197-199
- HISRICH R. D. and BRUSH C. G. (1986), Characteristics of the Minority Entrepreneur, *Journal of Small Business Management*, October, pp. 1-8.
- HISRICH R. D. and BRUSH C. G., Antecedent Influences on Women-Owned Business, *Journal of Managerial Psychology*, 6, 2 (1991), pp. 9-16.
- HISRICH R. D. and BRUSH C. G., The Woman Entrepreneur : Implications of Family, Educational and Occupational Experience, *Proceedings*, Conference on Entrepreneurship, Boston, 1983, pp. 255-270.
- HISRICH R. D. and BRUSH C. G., Antecedent Influences on Women-Owned Business, *Journal of Managerial Psychology*, 6, 2 (1991), pp. 9-16.
- HISRICH R. D. and Brush C. G., *The Woman Entrepreneur : Starting, Managing and Financing a Successful New Business*, Lexington, MA : Lexington Books, 1986.

- HISRICH R. D. and FAN Z., Women Entrepreneurs in the Peoples Republic of China : An Exploratory Study, *Journal of Managerial Psychology*, 6, 1 (1991), pp. 3-12.
- HOPKINS A. G. (1973 et 1988), An Economic History of West Africa, London, Longman.
- HOPKINS A. G. (1988), "African Entrepreneurship : an Essay on the Relevance of History to Development Economics", Genève-Afrique, vol. 26, n° 2, pp. 7-28.
- HOPKINS A. G., « Les entrepreneurs africains et le développement de l'Afrique. Une perspective historique », in S. ELLIS et Y. A. FAURE, *Entreprises et entrepreneurs africains*, Kathala Orstom 1995
- HUGON P. et al. (1977), *La petite production marchande et le secteur informel en Afrique*, Paris IEDES, 2 tomes.
- IZARD M. (1971), « Les Yarse et le commerce dans le Yatenga précolonial, in C. Meillassoux et D. Forde, pp. 214-227.
- JULIEN P. A. , MARCHESNAY M., *L'entrepreneuriat*, Economica, 1996
- KEATS B. W. and BRACKER J. S. (1988), Toward a Theory of Small Firm Performance : A Conceptual Model, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 12 (4), pp. 41-58.
- KIPRE P., « Métamorphoses des hommes et réseaux d'affaires africaines. Temps précoloniaux et adaptations coloniales en Côte d'Ivoire », in S. ELLIS et Y. A. FAURE, *Entreprises et entrepreneurs africains*, Kathala Orstom, 1995.
- KNIGHT R. M. (1987), Can Business Schools Produce Entrepreneurs ? in Churchill N. C. Hornaday J. A. and al. (eds), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, pp. 603-604, Wellesley, MA : Rabson College.

- KOPER G. (1993), Women Entrepreneurs and the Granting of Business Credit, in Allen S. and Truman C. (eds), *Women in Business : Perspectives on Women Entrepreneurs*, London, Routledge.
- LABAZEE P. (1990), « La gestion de l'entreprise africaine : réflexions sur les fonctions sociales d'un mythe techniciste », *Revue Tiers Monde*, vol. XXXI (124) pp. 833-852.
- LABAZEE P. (1998), *Entreprises et entrepreneurs du Burkina Faso. Vers une lecture anthropologique de l'entreprise africaine*, Paris, Karthala.
- LACASSE R. M., *L'événement entrepreneurial féminin : le cas particulier de la femme chef d'entreprise manufacturière dans l'Est du Québec*, Working Paper, IAE de Nice, Printemps 1988.
- MCCLELLAND D. C., *The Achieving Society*, Free Press : Collier Mc Millan, 1961, p.67
- MILL J. S., *Principles of Political Economy with Some Applications to Social Philosophy*, London : John W. Parker, 1984, p. 32.
- NEIDER L. (1987), A Preliminary Investigation of Female Entrepreneurs in Florida, *Journal of Small Business Management*, 25 (3), pp. 22-29.
- OUEDRAOGO A.(1999), *Les déterminants de la création de PME dans un pays d'Afrique sub-saharienne : une étude quadri-dimensionnelle du phénomène entrepreneurial au Burkina-Faso*, Thèse de Doctorat, Université de CAEN, 503 pages.
- PALMER A. and BEJOU D. (1995), The Effects of Gender on Development of Relationships Between Clients and Financial Advisers, *International Journal of Bank Marketing*, Vol. 13, n0 3, pp.18-27.
- PONSON B., « Esprit d'entreprise et croissance, éléments pour une comparaison Asie-Afrique », in *L'esprit d'entreprise : Aspects managériaux dans le monde francophone*, John Libbey Eurotext, 1993

- Reilly M. (1989), The Problems of Being a Businesswoman, *Accountancy*, July, pp. 24-25.
- RICHARDSON R et AHMED O. S., « Challenge for Africa's Private Sector » *Challenge*, jan/feb. 1987, pp. 16-25.
- RIDING A. L. and SWIFT C. S. (1990), Women Business Owners and Terms of Credit : Some Empirical Findings of the Canadian Experience, *Journal of Business Venturing*, 5, pp. 327-340.
- ROSA P., HAMILTON D., CARTER S. and BURNS H. (1994), The Impact of Gender on Small Business : Preliminary Findings of a British Study, *International Small Business Journal*, Vol. 12 (3), pp. 25-32.
- SAPORTA B., La création d'entreprise : enjeux et perspectives, *Revue Française de Gestion*, Novembre-Décembre 1994, pp. 153-170.
- SCHREIR J. and KOMIVES J., *The Entrepreneur and New Enterprise Formation : A Resource Guide*, Centre for Venture Management, Milwaukee, Wn, 1973.
- SCHUMPETER J. A.(1935), *Théorie de l'évolution économique*, Dalloz, Paris
- SCHWARTZ E. B. (1976), Entrepreneurship : A New Female Frontier, *Journal of Contemporary Business*, 5 (1), pp. 47-76.
- SCOTT C. E., Why More Women are Becoming Entrepreneurs, *Journal of Small Business Management*, 24 (4), pp. 37-44.
- SMELTZER L. R. and FANN G. L. (1989), Gender Differences in External Networks of Small Business Owners/Managers, *Journal of Small Business Management*, 27 (2), pp. 25-32.
- TERPSTRA D. and PHILIP D. O. (1993), Entrepreneurial Start-Up and Growth: A Classification of Problems, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Spring, pp. 5-20.

WARNIER Ph. « Accumulation et ethos de la notabilité chez les Bamilékés »,
Séminaire du CERI, mines, Paris 1990, Fondation Nationale de Sciences
Politiques

WARNIER Ph., *Etat et capitalisme en Afrique de l'Ouest*, Document de travail
n° 9, Ecole des hautes études en sciences sociales, Paris, 1988

CDS Research Reports

R. Lensink, N. Hermes, *Regulatory Change and the Allocation of Finance: the Role of Business Conglomerates in the Case of Chili, 1983-1992*, No 1

A. Maatman, C. Schweigman, A. Ruys, *Synopsis of a Linear Programming Study of Farmers' Strategies on the Central Plateau in Burkina Faso*, No 2

N.Hermes, *New Explanations of the Economic Success of East Asia: Lessons for Developing and Eastern European Countries*, No 3

State, Society and Ethnicity in Developing Countries: Lessons from the 1990s; Lectures by Naomi Chazan, Martin Doornbos, Jan Pronk and Caspar Schweigman at the occasion of the festive opening of the Centre of Development Studies, February 1997, No 4

M. Thissen, P. Kerkhof, *The Dynamics of Reform Policy: a new political economy model with an application to Egypt*, No 5

R. Lensink, O. Morrissey, *Aid Instability as a Measure of Uncertainty and the Positive Impact of Aid on Growth*, No 6

N. Hermes, W.Salverda (eds.), *State, Society and Development: Lessons for Africa*, No 7

T. Thiombiano, *La Loi de Pareto: une loi sur l'inégalité ou sur la pauvreté? Réponses théorique et empirique*, No 8

E. Sterken, *Demand for Money and Shortages in Ethiopia*, No 9

C. Lutz (ed.), *Food Markets in Burkina Faso*, No 10

ZhongXiang Zhang, *Why has the Energy Intensity fallen in China's Industrial Sector in the 1990s ?*, No 11

P. Boele van Hensbroek (ed), *African Renaissance and Ubuntu Philosophy*, . No 12

Robert Lensink and Oliver Morrissey, *The Volatility of FDI, not the Level, affects Growth in Developing Countries*, No 13